

SAP Ecosystem

**SAP S/4HANA System Transformation –
Large Accounts**

Ein Forschungsbericht, der die Stärken,
Herausforderungen und Wettbewerbsvorteile
der Anbieter vergleicht

Customized report courtesy of:

EVIDEN
an atos business

Zusammenfassung	03	SAP S/4HANA System Transformation – Large Accounts	15 – 20
Anbieterpositionierung	06	Wer diesen Bericht lesen sollte	16
Einleitung		Quadrant	17
Definition	11	Definition & Auswahlkriterien	18
Betrachtungsumfang der Studie	12	Beobachtungen	19
Anbieterklassifizierungen	13	Anbieterprofile	20
Anhang			
Methodik & Team	22		
Autoren & Editoren	24		
Über ISG	26		

Bericht Autor: Peter Höroldt

In den S/4HANA-Markt kommt zunehmend Bewegung. Die Service Provider sind gut vorbereitet.

Die an dieser ISG Provider Lens teilnehmenden Service Provider zeigen sich mit dem deutschen Markt durchgängig zufrieden und erwarten teilweise sehr hohe Wachstumszahlen in den kommenden Jahren. Deutschland gilt als „Epizentrum großer SAP-Vorhaben“, wie es einer der untersuchten Anbieter treffend formuliert. Ein Grund dafür ist sicher der steigende Druck auf die SAP Installed Base aufgrund der 2027 anstehenden Abkündigung der Standardwartung der SAP S/4HANA-Vorgänger. Während diesbezüglich in den vergangenen Jahren bei deutschen Unternehmen teilweise eine eher abwartende Haltung anzutreffen war, kommt jetzt gezwungenermaßen immer mehr Bewegung in den Markt: Aussitzen lässt sich dieses Thema schließlich nicht.

Die Service Provider sind jedoch gut auf die kommenden Bedarfe vorbereitet.

Für alle Quadranten ist generell zu beobachten, dass die untersuchten Service Provider Lücken in ihren Portfolios schließen und sich die offensichtlichen Leistungsumfänge der Servicekataloge der Anbieter inhaltlich immer weiter angleichen – unabhängig davon, ob sich die Anbieter in den jeweiligen Quadranten als Leader positionieren können oder noch nicht. In objektiver Betrachtung und unter Ausblendung branchenspezifischer Details sind in der endgültigen Leistungsbereitstellung aus Kundensicht kaum noch Unterschiede zu erkennen.

Dazu bauen viele Anbieter ihre Partnerschaften zu SAP wie auch im Infrastrukturmilieu zu den großen Hyperscalern teilweise deutlich aus. Auch dies führt letzten Endes zu einer gewissen Angleichung der Portfolios, sofern Kunden noch keine absolute Präferenz bei Beginn ihrer Vorhaben besitzen.

Für die Ansprache potenzieller Kunden im deutschen Markt kommt demnach in Zukunft der Betonung der Alleinstellungsmerkmale

Anbieter setzen
auf **Automatisierung**
und **KI-Unterstützung**
in nahezu
allen Bereichen.



und des Mehrwerts der Anbieter eine noch größere Bedeutung in der Außerdarstellung zu. Basis hierzu ist das Verständnis der jeweiligen Zielgruppen und die Beschreibung der eigenen Kompetenz hinsichtlich branchenspezifischer und teilweise auch regionaler Herausforderungen aus Kundensicht. Um diese dann wiederum technisch zu beantworten, setzen Anbieter zunehmend auf den Auf- und Ausbau branchenspezifischer Templates und Funktionspakete.

In anderen grundlegenden und eher branchenunabhängig relevanten Bereichen werden bislang alleinstellende Kompetenzen und Leistungen zunehmend zum Marktstandard. Hier gilt es, Effizienzen zu steigern und den daraus entstehenden Nutzen an Kunden weiterzugeben, z.B. mit auf die Kundenklientel zugeschnittenen und einfach verständlichen Angebotspaketen, kundenorientierten Abrechnungsmodellen und natürlich insgesamt reduzierten Gesamtkosten.

Mit dem immer kleiner werdenden Zeitfenster bis zur Abkündigung der Standardwartung für die Vorgängerprodukte der S/4HANA

Plattform im Jahr 2027 nimmt in Deutschland - wie in anderen Regionen auch - die Anzahl der Transformations- und Managed-Services-Vorhaben zu. Dies gilt für alle Branchen und Unternehmensgrößen und wird sich in den kommenden Jahren voraussichtlich noch verstärken, so dass sich der bereits heute bemerkbare Mangel an verfügbaren Ressourcen im Markt weiter verschärfen wird.

Gerade in diesem Zusammenhang ist zu beobachten, dass viele Anbieter darauf reagieren, indem sie weiterhin bzw. verstärkt Aufwände und Mittel relevanten Umfangs in Automatisierungswerkzeuge investieren. Vor allem der Einsatz der Robotic Process Automation (RPA), des Machine Learning (ML) und der künstlichen Intelligenz (KI) ist in Relation zu den vergangenen Jahren gestiegen. Ebenso etablieren sich immer mehr Partnerschaften mit Spezialanbietern aus diesen Umfeldern.

Dass durch Templates, Automatisierung und Partnerschaften die Servicequalität insgesamt stabiler, Ergebnisse besser und vorhersagbarer und nicht zuletzt auch Laufzeiten für

Einzelaktivitäten wie auch komplette Transformationsprogramme effektiv kürzer werden, sind Nebeneffekte, die Kunden im realen Projektumfeld erfahren. Ebenso werden hierdurch anbieterseitig Ressourcen frei für andere, nicht automatisierte Aktivitäten.

Hinzu kommen klar erkennbare Investitionen in die Erweiterung der Workforce der Service Provider in Deutschland: durch den Zugang zu externen Experten und Talenten sowie den Aufbau zusätzlicher Delivery Centers in Deutschland oder im nahen Ausland. Diese Aspekte sorgen für weiter zunehmende Nähe zu den Kunden im deutschen Markt.

Die seitens der Anbieter mit Priorität betriebene inhaltliche Aus- und Weiterbildung auf internen wie externen Zertifizierungspfaden sorgt für einen stellenweise deutlichen Anstieg des Skill- und Zertifizierungsniveaus bzw. in einem signifikanten Zuwachs bei der Anzahl der zertifizierten Mitarbeitenden in den globalen wie auch regionalen Workforce-Profilen der untersuchten Anbieter.

Des Weiteren sind im deutschen Markt weitere Erkenntnisse zu beobachten:

Verstärkte Nachfrage nach cloudbasierten

SAP-Angeboten: Dem allgemeinen Trend folgend trifft die wachsende Marktnachfrage nach Cloud-Angeboten für SAP auf ein immer umfassenderes Portfolio auf Seiten der Anbieter. Unternehmen räumen dabei gerade im SAP-Umfeld nach wie vor Private Cloud-Angeboten Vorrang ein.

RISE with SAP: Dabei spielt auch das Stichwort RISE with SAP in vielen Diskussionen eine Rolle: Die Rückmeldung der Anbieter ist hierzu jedoch nach wie vor zwiespaltig. Obschon seitens SAP mit großem Aufwand platziert und mit Intensität vorangetrieben, ist im Markt auch weiterhin eine gewisse Zurückhaltung zu verspüren. Zwar berichten einzelne Anbieter, dass die RISE-Idee im Markt durchaus verstanden und zunehmend angenommen wird, andere Service Provider hingegen sehen noch immer vielfältige Vorbehalte bei den Unternehmen. Diese wiederum spiegeln sich in einem großen Anteil an Projekten wider, die eben nicht unter dem Label RISE laufen.

Unabhängig davon haben aber nahezu alle Anbieter ihr Portfolio für RISE erweitert



und zeigen sich vorbereitet für zukünftige Diskussionen und Bedarfe rund um RISE with SAP.

Lokalisierte Delivery-Modelle: Speziell bei vielen der internationalen Anbieter ist zu bemerken, dass gerade für den deutschen Markt die Relevanz lokaler Anwesenheit als nicht zu unterschätzender Faktor anerkannt wird. Einige dieser Anbieter haben wie oben bereits beschrieben ihre in Deutschland ansässige Workforce zum Teil deutlich verstärkt und unterstützen diese durch international bzw. global aufgestellte Funktionen. Kunden erhalten somit lokale Services basieren auf internationalen oder weltweiten Best Practices.

Greenfield- vs. Brownfield- vs. Bluefield- Transformationen: Nach wie vor werden alle Transformationsansätze im Markt nachgefragt. Vor allem im Greenfield-Bereich wird die Chance des Voranschreitens auf der digitalen Agenda gesehen, was seitens der Anbieter mit Templates und Akzeleratoren unterstützt wird.

Mit der immer näher rückenden Einstellung des Standard-Supports für Umgebungen mit den S/4HANA-Vorgängern im Jahr 2027 wird jedoch generell der Rückgang an eher

langlaufenden, komplexen Greenfield-Projekten erwartet hin zu einfacheren, template-basierten Greenfield- oder zu Brownfield-Projekten. Generell herrscht kundenseitig eine gewisse Sorge, dass aufwändige Investitionen der Vergangenheit in unternehmensspezifische Anpassungen wiederholt getätigt werden müssen. Aber auch für die Beantwortung dieser Bedenken rüsten sich die Anbieter zunehmend mit eigenentwickelten Tools und/oder entsprechenden Technologie-Partnerschaften.

Zunehmende Nutzung von Managed Services: Ob im Zusammenhang mit RISE for SAP oder unabhängig davon: Die Anzahl und der Umfang an Managed-Cloud- und Managed-Platform-Projekten steigt. Dies wird sich voraussichtlich auch noch deutlich verstärken, da sich Unternehmen zunehmend auf ihre eigene Wertschöpfung fokussieren und den Plattform-Betrieb als Commodity-Leistung abgeben. Die untersuchten Anbieter erweitern ihre Kapazitäten für Managed Cloud/Platform Services allesamt, sowohl funktional in ihren Portfolios als auch durch den Aufbau entsprechender Personalkapazitäten und durch automatisierte oder autonome Werkzeuge.


Dies zeigt sich auch in der Zahl und der Tiefe der Partnerschaften zwischen Service-Providern und Hyperscalern. Auch das Angebot rund um anbietereigene Cloudvarianten wird verstärkt im Markt platziert und dort wahr- und angenommen.

Nachhaltigkeit/Sustainability: Nachhaltigkeit ist eines der Schlagworte der Stunde. Viele Anbieter haben dieses Thema bereits auf ihrer offiziellen Agenda und entsprechende Programme innerhalb ihrer Organisation gestartet. Proaktiv oder auf Nachfrage gibt es viele Aussagen zur Erreichung des Net-Zero-Ziels bis zum Ende dieses Jahrzehnts.

Wenn es jedoch um die Unterstützung solcher Initiativen bei Kunden mit Hilfe des eigenen Angebotsportfolios geht, bleiben bislang viele Anbieter den Nachweis erfolgreicher Kundenimplementierungen mit messbaren Ergebnissen schuldig.

Die für den deutschen Markt untersuchten Service Provider schließen die Lücken in ihren Portfolios. Die offensichtlichen Leistungsumfänge der Servicekataloge der Anbieter gleichen sich inhaltlich weiter an – unabhängig davon, ob sich die Anbieter in den jeweiligen Quadranten als Leader positionieren können. Die Auswahl seitens der Kunden erfolgt zunehmend anhand spezifischer Anforderungen.




 Anbieterpositionierung

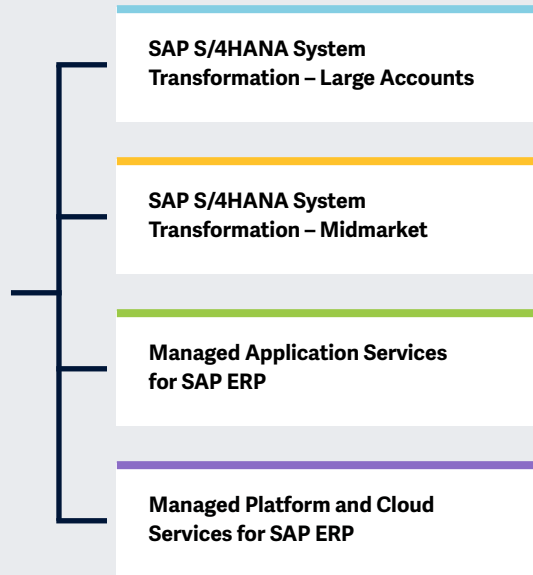
Seite 3 von 5

	SAP S/4HANA System Transformation – Large Accounts	SAP S/4HANA System Transformation – Midmarket	Managed Application Services for SAP ERP	Managed Platform and Cloud Services for SAP ERP
Eviden (Atos)	Leader	Leader	Leader	Leader
N.N.	Not In	Product Challenger	Contender	Not In
N.N.	Not In	Leader	Product Challenger	Product Challenger
N.N.	Not In	Contender	Not In	Not In
N.N.	Product Challenger	Not In	Rising Star ★	Product Challenger
N.N.	Leader	Not In	Leader	Rising Star ★
N.N.	Not In	Leader	Not In	Not In
N.N.	Not In	Contender	Not In	Not In
N.N.	Product Challenger	Not In	Product Challenger	Leader
N.N.	Rising Star ★	Not In	Not In	Contender



Diese Studie konzentriert sich auf **Beratung und System Integration** dienstleister für **SAP S/4HANA und SAP ERP**.

Vereinfachte Illustration; Quelle: ISG 2023



Definition

Bis 2027 sollen Tausende von SAP-Umgebungen auf S/4HANA umgestellt werden; damit ist der Transformationsmarkt sowohl für SAP-Kunden als auch für SAP-Partner hart umkämpft. Diese Studie identifiziert die besten SAP-Partner, die maßgeschneiderte und differenzierte Dienstleistungen für Unternehmenskunden anbieten.

SAP S/4HANA-Transformationsprojekte erfordern eine detaillierte Planung und die Einbeziehung der Geschäftsseite. Kunden müssen oft ihre Auswahlkriterien genauer ausformulieren, um den richtigen Partner zu finden, der einen hohen geschäftlichen Nutzen zu niedrigen Kosten für ihre Transformationsinitiativen liefert. Unternehmen, die eine Systemtransformation planen, wird diese Studie helfen, ein besseres Verständnis der Möglichkeiten einer Brownfield SAP S/4HANA-Transformation und auch der Beschleuniger für bestimmte Geschäftsfunktionen zu gewinnen. Der richtige Partner kann Kunden dabei unterstützen, ihre Modernisierungsziele schneller zu erreichen und Befürchtungen im Hinblick auf den 2027

auslaufenden Support für das alte SAP ERP zerstreuen.

SAP hat seinen Fokus auf die Migration von Kunden in die Cloud verstärkt. Das RISE with SAP Programm befindet sich nunmehr im dritten Jahr und bietet Kunden Anreize für eine schnellere Entscheidungsfindung. Viele Unternehmen sind jedoch noch damit beschäftigt, die für sie passenden Möglichkeiten in Bezug auf Kosten, Aufwand, Zeitplan und Umfang ihrer Cloud-Transformation zu identifizieren.

SAP hat seinen Cloud-Ansatz für die SAP Business Technology Platform (BTP) erweitert, um Kunden mehr Möglichkeiten zur Integration mit cloudnativen Anwendungen zu bieten. Dies ist Teil einer umfassenderen Digital Journey zur Integration von Applikationen unter Einsatz der BTP-Plattform und von SAP-Anwendungen.

In dieser Studie werden auch Anbieter von Managed Services bewertet, die durch Anwendungsdienste und Cloud-Betrieb zu einer besseren Anwendungsleistung beitragen können, u.a. zu einer höheren Stabilität, Verfügbarkeit und Sicherheit.



Betrachtungsumfang der Studie

In diesem ISG Provider Lens™ Quadrantenbericht werden die folgenden vier Quadranten für Dienstleistungen/Lösungen abgedeckt:

- SAP S/4HANA System Transformation – Large Accounts
- SAP S/4HANA System Transformation – Midmarket
- Managed Application Services for SAP ERP
- Managed Platform & Cloud Services for SAP ERP.

Diese ISG Provider Lens™ Studie bietet IT-Entscheidern folgende Vorteile:

- Transparente Darstellung der Stärken und Schwächen relevanter Anbieter
- Eine differenzierte Positionierung der Anbieter nach Segmenten
- Fokus auf den regionalen Markt

Die Studie bietet somit eine wesentliche Entscheidungsgrundlage für Positionierungs-, Beziehungs- und Goto-Market-Überlegungen. ISG Advisors und Unternehmenskunden nutzen Informationen aus diesen Reports auch zur Evaluierung ihrer derzeitigen sowie potenzieller neuer Anbieterbeziehungen.

Klassifizierung der Anbieter

Die Anbieterpositionierung spiegelt die Eignung des jeweiligen IT-Anbieters für ein definiertes Marktsegment (Quadrant) wider. Falls nicht anderweitig angegeben, gilt die Positionierung für alle Unternehmensgrößenklassen und Branchen. Unterscheiden sich die IT-Serviceanforderungen von Großunternehmen und Mittelständlern und ist das Spektrum der auf dem lokalen Markt tätigen IT-Anbieter ausreichend groß, erfolgt eine weitere Differenzierung der IT-Anbieter nach Leistungen entsprechend der Zielgruppe für Produkte und Dienstleistungen. Dabei werden entweder Branchenanforderungen oder die Mitarbeiterzahl sowie die Unternehmensstrukturen der Kunden

berücksichtigt und die IT-Anbieter entsprechend ihrem Schwerpunkt positioniert. Im Ergebnis wird gegebenenfalls zwischen zwei Kundengruppen unterschieden, die wie folgt definiert werden:

- **Midmarket:** Unternehmen mit 100 bis 4.999 Mitarbeitern bzw. einem Umsatz zwischen 20 und 999 Mio. USD, zentraler Hauptsitz im jeweiligen Land, meistens in Privatbesitz.
- **Large Market:** Multinationale Unternehmen ab 5.000 Mitarbeitern oder mit Umsätzen von über einer Milliarde USD, weltweit aktiv und mit weltweit verteilten Entscheidungsstrukturen.

Die ISG Provider Lens™ Quadranten werden auf Basis einer Bewertungsmatrix erstellt und enthalten vier Felder, in die die Anbieter eingeteilt werden: Leader, Product & Market Challenger und Contender. Jeder Quadrant einer ISG Provider Lens™ Studie kann auch einen Anbieter beinhalten, der nach Meinung

von ISG großes Potential hat, eine Leader-Position zu erreichen. Solche Anbieter können als Rising Star eingestuft werden.

Anzahl Anbieter pro Quadrant: ISG bewertet und positioniert die wichtigsten Anbieter entsprechend dem Betrachtungsumfang der jeweiligen Studie; die Anzahl der pro Quadrant positionierten Anbieter ist auf 25 begrenzt (Ausnahmen sind möglich).





Anbieterklassifizierungen: Bewertungskategorien

Product Challenger:

Die Product Challenger decken mit ihren Produkten und Services die Anforderungen der Unternehmen überdurchschnittlich gut ab, können aber in den verschiedenen Kategorien der Marktbearbeitung nicht die gleichen Ressourcen und Stärken vorweisen wie die als Leader positionierten Anbieter. Häufig liegt dies in der Größe des Anbieters oder dem schwachen „Footprint“ im jeweiligen Zielsegment begründet.

Contender:

Unternehmen, die als Contender positioniert sind, mangelt es bisher noch an ausgereiften Produkten und Services bzw. einer ausreichenden Tiefe und Breite des Offerings. Anbieter in diesem Bereich sind häufig auch Generalisten oder auch Nischenanbieter.

Leader:

Die als Leader eingeordneten Anbieter verfügen über ein hoch attraktives Produkt- und Serviceangebot sowie eine ausgeprägt starke Markt- und Wettbewerbsposition und erfüllen daher alle Voraussetzungen für eine erfolgreiche Marktbearbeitung. Sie sind als strategische Taktgeber und Meinungsführer anzusehen. Darüber hinaus sind sie ein Garant für Innovationskraft und Stabilität.

Market Challenger:

Market Challenger verfügen naturgemäß über eine hohe Wettbewerbsstärke, haben allerdings auf der Portfolio Seite noch ausgeprägtes Verbesserungspotenzial und liegen hier klar hinter den Unternehmen, die als „Leader“ positioniert sind. Häufig sind es etablierte Anbieter, die Trends aufgrund ihrer Größe und der damit einhergehenden Unternehmensstruktur nicht schnell genug aufgreifen und in puncto Portfolioattraktivität deshalb Optimierungspotentiale vorweisen.





Anbieterklassifizierungen: Bewertungskategorien

★ Rising Stars

Ein solches Unternehmen kann zum Zeitpunkt der Auszeichnung ein vielversprechendes Portfolio bzw. die erforderliche Markterfahrung inkl. der notwendigen Roadmap mit adäquater Ausrichtung an den wichtigen Markttrends bzw. Kundenanforderungen vorweisen. Zudem verfügt das Unternehmen über ein ausgezeichnetes Management mit Verständnis für den lokalen Markt. Dieses Prädikat erhalten daher nur Anbieter oder Dienstleister, die in den letzten zwölf Monaten extreme Fortschritte hinsichtlich der gesteckten Zielerreichung verzeichnet haben und dank ihres überdurchschnittlichen Impacts und ihrer Innovationskraft auf dem besten Weg sind, innerhalb von 12-24 Monaten zu den Top-Anbietern zu gehören.

Not in

Diese Anbieter konnten aus einem oder mehreren Gründen nicht in den jeweiligen Quadranten positioniert werden: ISG konnte nicht genug Informationen für eine Positionierung einholen, das Unternehmen bietet nicht die entsprechend relevanten Services bzw. Lösungen, die für die einzelnen Quadranten definiert wurden, oder das Unternehmen konnte aufgrund seines Marktanteils, der Leistungsfähigkeit, der Kundenzahl oder anderer Größenmetriken mit den anderen Mitbewerbern im jeweiligen Quadranten nicht direkt verglichen werden. Eine „Nicht-Aufnahme“ bedeutet weder, dass der Anbieter diese Leistungen oder Lösungen nicht bereitstellt noch soll damit etwas anderes ausgesagt werden.





SAP S/4HANA System Transformation – Large Accounts

Wer diesen Bericht lesen sollte

Dieser Bericht ist für Unternehmen aller Branchen in Deutschland relevant, um Anbieter von S/4HANA-Beratungs- und Implementierungsleistungen für große Systemtransformationen zu evaluieren. Im Rahmen dieses Quadranten beleuchtet ISG die aktuelle Marktpositionierung von Anbietern von SAP S/4HANA Beratungs- und Implementierungs-Services für Großkunden in Deutschland, basierend auf der Tiefe ihres Dienstleistungsangebots und ihrer Marktpräsenz.

Unternehmen stellen eine SAP S/4HANA Transformation aus diversen Gründen auf den Prüfstand, insbesondere auch weil SAP den Support für die Vorgängersysteme, ECC und SAP Business Suite, Ende 2027 einstellen wird. Weitere Faktoren, die diese Transformation vorantreiben, sind die Umsetzung neuer und nachhaltiger Geschäftsmodelle zur Verringerung der CO₂-Emissionen und der Sicherung der Wettbewerbsfähigkeit.

Unternehmen streben im Rahmen ihres Geschäftsbetriebs nach Schnelligkeit, Flexibilität und Kostensenkungen. Sie

wünschen sich Dienstleister, die die Roadmap festlegen und die Machbarkeit in der frühen Planungsphase der S/4HANA-Transformation einer Evaluierung unterziehen. Die Migration auf einen „Clean Core“ ist eine weitere Anforderung, da dadurch so genannte technische Schulden beseitigt, Upgrade-Prozesse für Applikationen vereinfacht und die Gesamtbetriebskosten gesenkt werden.

Dabei werden Dienstleister bevorzugt, die mit Hilfe von Tools und Beschleunigern kontinuierlich Innovationen vorantreiben, Technologien wie KI, ML und Automatisierung implementieren und Best Practices und Methoden einsetzen, um den Aufwand zu reduzieren und die Implementierungszeit zu verkürzen. Unternehmen in Deutschland suchen nach Anbietern mit einem robusten Partner-Ökosystem, Fachwissen bezüglich der Umstellung des bestehenden und komplexen ERP-Systems auf SAP S/4HANA und einem Fokus auf der Steigerung des geschäftlichen Nutzens.



Experten aus den operativen Bereichen

erhalten durch diesen Bericht Einblicke in die Positionierung von Anbietern, die bei der effektiven Beschaffung von S/4HANA-Services für das Geschäft bzw. die Branche ihrer Kunden helfen und einen ROI gewährleisten können.



IT-Verantwortliche sollten diesen Bericht lesen, um die Positionierung der Anbieter zu verstehen, was ihnen bei der Planung und strategischen Ausrichtung ihrer Implementierungs-Roadmaps helfen kann.



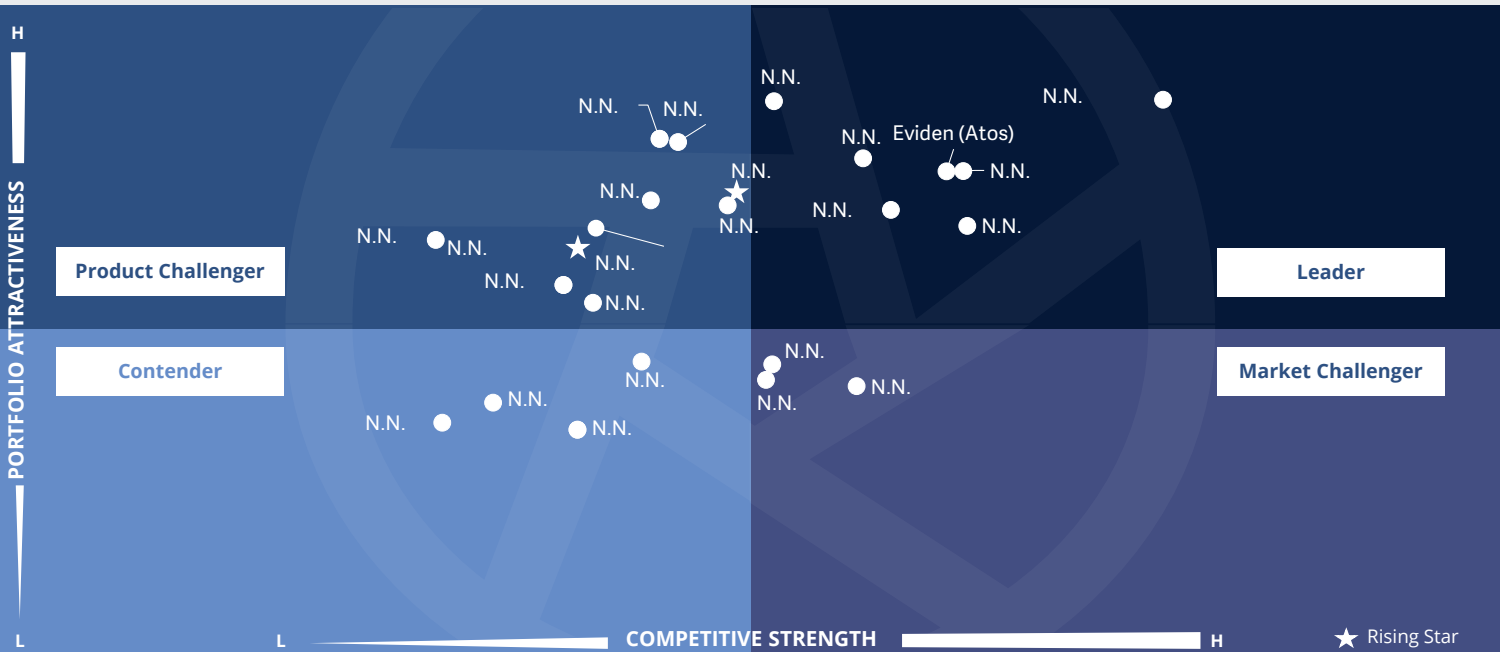
Marketing- und Vertriebs-Experten

gewinnen durch diesen Bericht ein klareres Verständnis der relativen Positionierung und der Fähigkeiten von Dienstleistern zwecks einer effektiven Nutzung von S/4HANA Services.



Technologie-Experten erfahren aus diesem Bericht, wie Dienstleister die neuesten Technologien in ihre S/4HANA-Angebote integrieren, um einen Wettbewerbsvorteil zu erzielen.





Dieser Quadrant umfasst die Bewertung und Einordnung derjenigen Dienstleister, die den deutschen Markt mit **Projekterfahrung, Vorgehensmodellen sowie Tool- und Partnerportfolios** im Hinblick auf die **Transformation komplexer Enterprise-Landschaften** anführen.

Peter Höroldt



Definition

Im Rahmen dieses Quadranten werden Anbieter von Beratungs- und Systemintegrations-Services bewertet, die Unternehmensanwendungen mit SAP S/4HANA entwickeln, implementieren und testen. Die Anbieter unterhalten Partnerschaften mit SAP, um ihre Berater in der SAP-Implementierungsmethodik, den Produktfunktionen und den Konfigurationsanforderungen zu schulen. Zertifizierte Partner können Kunden dabei unterstützen, SAP-Produkte richtig zu verstehen und einzusetzen.

Typische Transformationen umfassen Projektplanung, Lösungsdesign, Geschäftsprozessmodellierung, Benutzerschulungen, Produktinstallation und -konfiguration, Tests und andere Dienstleistungen; Kunden/Anwender werden dadurch in die Lage versetzt, SAP S/4HANA kompetent zu nutzen. Diese Transformationen können eine neue Implementierung beinhalten, bestehende ECC auf S/4HANA übertragen oder Arbeitslasten in die Cloud verlagern. Die Anbieter müssen außerdem über das nötige

Fachwissen verfügen, um die Geschäfts- und Technologielandschaft eines Kunden verstehen zu können und Lösungen richtig einzusetzen, um einen effektiven Betrieb der migrierten Lösungen zu gewährleisten. Sie müssen zudem das Leistungsversprechen von RISE mit SAP verstehen und den Kunden helfen, entsprechend ihrer IT-Landschaft die passende Lösung zu finden.

Dieser Quadrant berücksichtigt die Fähigkeit von Dienstleistern, die komplexen Anforderungen und Landschaften von Großkunden zu managen, die mehrere SAP-Instanzen betreiben und strenge Compliance-Anforderungen erfüllen müssen, was typisch ist für multinational tätige Großunternehmen mit öffentlicher Unternehmensführung. Von den Dienstleistern wird erwartet, dass sie Frameworks, Tools und Beschleuniger anbieten, um die Nachfrage nach schnellen und sicheren Transformationen zu adressieren.

Auswahlkriterien

1. Vorhandensein aller **SAP-Zertifizierungen** für die Implementierung von SAP S/4HANA und die Unterstützung von Kunden bei der Nutzung von SAP-Produkten
2. Möglichkeit von **On-Premises- und cloudbasierten** Implementierungen
3. Angebot an cloudbasierten Lösungen für **S/4HANA-Migrationen**
4. Das Service Portfolio des teilnehmenden Anbieters muss die **Entwicklung, Integration und das Testing** von SAP S/4HANA beinhalten; der Dienstleister kann mindestens eine Implementierung von S/4HANA im Laufe der letzten 12 Monate nachweisen.
5. Nachweis von **S/4HANA-Beratungskompetenz und Implementierungserfahrung** bei Greenfield- oder Brownfield-Implementierungen
6. Nutzung von **Tools und Beschleunigern** für eine schnellere Markteinführung
7. Partnerschaften für den Einsatz von **RISE with SAP**, dies ist jedoch keine Voraussetzung für die Teilnahme.
8. Regionsübergreifende Einbindung von **SAP-zertifizierten Beratern** und Experten, um länderübergreifende und mehrsprachige Implementierungen unterstützen zu können
9. Optimale Onshore-Offshore-Liefermodelle zur Handhabung der Komplexität und Skalierung
10. Nachweis der **Delivery-Kapazität vor Ort in der Landessprache**





„Eviden's (Atos) Expertise mit S/4HANA-Transformationen im Large-Enterprise-Umfeld zeigt sich vor allem in umfassender Projekterfahrung in den Branchen Manufacturing und Utilities sowie im öffentlichen Sektor.“

Peter Höroldt

Eviden (Atos)

Übersicht

Eviden, ein Atos-Unternehmen mit Sitz in Bezons, Frankreich, ist in 45 Ländern tätig und beschäftigt mehr als 57.000 Mitarbeiter in über 180 Niederlassungen weltweit. Im Geschäftsjahr 2022 wurde ein Umsatz von USD 5,48 Mrd Euro erwirtschaftet, wobei der Bereich Infrastruktur & Datenmanagement das größte Segment darstellt.

Im Transformationsgeschäft ist in Bezug auf Kundenzahlen und Umsätze Deutschland der mit Abstand größte Einzelmarkt bei Eviden, sowohl im Large-Enterprise- als auch im Midmarket-Bereich. Mit weit über 100 Transformations-Kunden aus dem deutschen Großkunden- und Mittelstandsegment ist Eviden einer der erfahrensten Anbieter in diesem Geschäft.

Die Unternehmensdaten für Eviden beziehen sich nach wie vor auf Atos, das Unternehmen, das in der Recherchephase bewertet wurde.

Stärken

Umfassendes und klar strukturiertes Portfolio:

Eviden (Atos) bietet Kunden ein vollständiges wie eingängiges Ende-zu-Ende Transformationsportfolio, vom initialen Assessment über Beratung zu und Implementierung in Best-Practice-Prozessen, Infrastruktur und branchenspezifischen Templates bis hin zum Aufbau innovativer Lösungen, mit einem Fokus auf dem Greenfield Ansatz. Für diese Lösungen betreibt Eviden (Atos) ein dediziertes Innovation Center for SAP.

Großes Partnernetzwerk:

Neben seinen mehr als 650 zertifizierten Experten ergänzt Eviden (Atos) die eigene Workforce mit einer Vielzahl an spezialisierten globalen wie lokalen Tool- und Delivery-Partnern sehr effizient.

Umfangreiches Portfolio an vorkonfigurierten Lösungen für S/4HANA:

Das Portfolio von Eviden (Atos) bietet vor allem für den Greenfield-Ansatz leistungsfähige vorkonfigurierte Lösungen in unterschiedlichen Branchen, inklusive des öffentlichen Sektors. Dadurch werden Projektlaufzeiten signifikant reduziert. Eviden (Atos) investiert außerdem im Bereich der SAP Sustainability-Lösungen.

Fokus auf Nachhaltigkeit:

Eviden (Atos) möchte bis 2028 das eigene Net-Zero-Ziel erreichen und richtet sich darauf aus, auch Kunden unter Einsatz der SAP-Lösungen dabei zu unterstützen.

Herausforderungen

Atos und Eviden müssen die Ausgliederung schnell und sauber vollziehen, um die Kunden und den Markt nicht zu irritieren. Vor allem wird es darauf ankommen, Projekte und Kundenbeziehungen auf dem aktuellen Stand zu halten und nicht nur den Vertrieb, sondern auch das Projekt- und Eskalationsmanagement sowie die laufenden Verträge an die veränderten Gegebenheiten anzupassen.

Das Thema Nachhaltigkeit sollte offensiver kommuniziert werden. Auch sollten die eigenen Leistungen im deutschen Markt noch klarer beworben werden. Sprachlich lokalisierte Webseiten und Erfahrungsberichte könnten hier bereits ein erster Schritt sein.





Anhang

Die Marktforschungsstudie „ISG Provider Lens™ 2023 – SAP Ecosystem“ analysiert die entsprechenden Softwareanbieter/ Dienstleister im deutschen Markt auf Basis eines mehrstufigen Marktforschungs- und Analyseprozesses und positioniert diese Anbieter auf Basis der ISG Research™-Methodik.

Federführender Autor:

Peter Höroldt

Redakteure:

Esha S. Pal and John Burnell

Forschungsanalysten:

Vartika Rai

Datenanalysten:

Anusha R and Kiran B

Beratende Berater:

Yadu Singh

Projektleiter:

Krishnanunni Payyappilly

Information Services Group übernimmt die alleinige Verantwortung für diesen Bericht. Soweit nicht anders angegeben, wurden sämtliche Inhalte, u.a. Abbildungen, Marktforschungsdaten, Schlussfolgerungen, Aussagen und Stellungnahmen im Rahmen dieses Berichtes von Information Services Group, Inc. entwickelt und sind Alleineigentum von Information Services Group Inc.

Die in diesem Bericht vorgestellten Marktforschungs- und Analysedaten umfassen Research-Informationen aus dem ISG Provider Lens™ Programm sowie aus kontinuierlich laufenden ISG Research™-Programmen, Gesprächen mit

ISG-Advisors, Briefings mit Dienstleistern und Analysen von öffentlich verfügbaren Marktinformationen aus unterschiedlichen Quellen. Die für diesen Bericht erhobenen Daten und Informationen, entsprechen nach Ansicht von ISG sowohl für Anbieter, die aktiv teilgenommen haben, als auch für Anbieter,

die nicht teilgenommen haben, dem aktuellen Stand vom Februar 2023. Zwischenzeitliche Fusionen und Akquisitionen und die damit zusammenhängenden Veränderungen sind in diesem Bericht nicht berücksichtigt.

Falls nicht anders angegeben, sind alle Umsätze in US-Dollar (USD) angegeben.



Dabei wurde die Studie in folgende Schritte gegliedert:

1. Definition des Marktes für SAP Ecosystem
2. Fragebogenbasierte Studien über Dienstleister/Anbieter und zu allen Trendthemen
3. Interaktive Gespräche mit Dienstleistern/Anbietern über ihre Leistungen und Use Cases
4. Nutzung der ISG-internen Datenbanken sowie des Know-hows und der Erfahrung der ISG Advisors (soweit möglich)
5. Nutzung der Star of Excellence CX-Daten
6. Detaillierte Analyse und Evaluierung von Services und entsprechenden Dokumentationen auf Basis der von den Anbietern zur Verfügung gestellten Daten und Zahlen sowie anderer Quellen
7. Auswertung auf Basis der folgenden Kriterien:
 - * Strategie & Vision
 - * Technologische Innovationen
 - * Markenbekanntheitsgrad und Marktpräsenz
 - * Vertriebs- und Partnerlandschaft
 - * Breite und Tiefe des Service-Angebots
 - * CX und Empfehlung





Federführender Autor

Peter Höroldt
Leitender Analyst

Peter Höroldt ist ein leitender Autor im ISG Provider Lens™ (IPL) Team. Als Teil von IPL wird Peter Höroldt Quadrantenberichte für den deutschen Markt verfassen. Er verfügt über eine langjährige Expertise von mehr als 20 Jahren im SAP-Partner-Ökosystem, mit dem Fokus auf SAP-Basis- und Transformationsgeschäft. Mehr als 15 Jahre lang war er im Marketing und Vertrieb von SAP-Partnerunternehmen verantwortlich, erstellte und veröffentlichte zahlreiche Studien, Artikel und Whitepapers

zu verschiedenen SAP-bezogenen Themen, die meisten davon als White-Label mit kleinen und mittleren Unternehmen im SAP-Ökosystem. Er ist Vorstandsmitglied der International Association for SAP Partners (IA4SP) e.V. mit Sitz in Walldorf/Deutschland.



Analyst für Unternehmenskontext und Globaler Überblick

Vartika Rai
Forschungsanalyst

Vartika Rai ist Forschungsanalytikerin bei ISG und verantwortlich für die Unterstützung und Mitverfasserin der Provider Lens™-Studien zu Analytics - Services und Plattformen sowie SAP Ecosystem. Sie unterstützt die leitenden Analysten im Forschungsprozess und verfasst den globalen zusammenfassenden Bericht. Vartika entwickelt auch Inhalte aus der Unternehmensperspektive und arbeitet mit Beratern und Unternehmenskunden an Ad-hoc-Forschungsaufträgen zusammen.

Vartika begann ihre derzeitige Tätigkeit im Juni 2022. Davor war sie in den Bereichen Sekundärforschung, Wettbewerbsanalyse, Markttrends und Newsletter-Analyse tätig.





IPL-Produkt-Inhaber

Jan Erik Aase
Partner und globaler Leiter - ISG Provider Lens™

Herr Aase verfügt über umfangreiche Erfahrung bezüglich Implementierung und Research im Bereich Service- Integration und Management sowohl von IT- als auch von Geschäftsprozessen mit. Mit mehr als 35 Jahren Erfahrung ist er hochqualifiziert darin, Trends und Methoden der Vendor Governance zu analysieren, Ineffizienzen in aktuellen Prozessen zu identifizieren und als Berater tätig zu sein. Jan Erik hat Erfahrung auf allen vier Seiten des Sourcing- und Vendor-Governance- Lebenszyklus – als Kunde, als Branchenanalyst, als Dienstleister und als Berater. Als Research Director, Principal Analyst und Global Leader des

ISG Provider Lens™ Programms ist er sehr gut in der Lage, den aktuellen Stand der Branche zu beurteilen und darüber zu berichten sowie Empfehlungen für Unternehmen und Service-Provider- Kunden auszusprechen.



ISG Provider Lens™

Die ISG Provider Lens™ Quadranten-Reports bieten Bewertungen von Dienstleistern und kombinieren als einzige Studien dieser Art datengestützte Forschung und Marktanalysen mit praktischen Erfahrungen und Beobachtungen, gestützt auf das globale ISGBerater team. Unternehmen erhalten eine Fülle detaillierter Daten und Marktanalysen, die ihnen bei der Auswahl geeigneter Sourcing- Partner helfen; die ISG-Berater wiederum nutzen die Berichte, um ihre Marktkenntnisse zu validieren und Empfehlungen für die Unternehmenskunden von ISG abzugeben. Die Studien decken derzeit Provider mit Angeboten in mehreren Regionen weltweit ab. Weitere Informationen über die ISG Provider Lens™ Studien finden Sie auf dieser [Webseite](#).

ISG Research™

Das ISG Research™ Angebot umfasst Research- Subskriptionsservices, Beratungs - Services und Executive Event Services mit Fokus auf Markttrends und disruptive Technologien im Unternehmensumfeld. ISG Research™ zeigt Unternehmen auf, wie sie ein schnelleres Wachstum und einen höheren Mehrwert erzielen können. ISG bietet Recherchen speziell über Anbieter für Bundes-, Landes- und kommunale Behörden (einschließlich Landkreise und Städte) sowie für Hochschuleinrichtungen an. Besuchen Sie : [Öffentlicher Sektor](#). Weitere Informationen zu den ISG Research™ Subskriptions-Services sind unter contact@isg-one.com, Tel.+49 (0) 561 50697524 oder auf unserer Website unter research.isg-one.com.

ISG

ISG (Information Services Group) (Nasdaq: III) ist ein führendes, globales Marktforschungs- und Beratungsunternehmen im Informationstechnologie-Segment. Als zuverlässiger Geschäftspartner für über 900 Kunden, darunter über 75 der 100 weltweit größten Unternehmen, unterstützt ISG Unternehmen, öffentliche Organisationen sowie Service- und Technologie-Anbieter dabei, Operational Excellence und schnelleres Wachstum zu erzielen. Der Fokus des Unternehmens liegt auf Services im Kontext der digitalin Transformation, inclusive Automatisierung, Cloud und Daten- Analytik, des Weiteren auf Sourcing-Beratung, Managed Governance und Risk Services, Services für den Netzwerkbetrieb, Strategie- und - Betriebs-Design, Change Management sowie Marktforschung und Analysen in den Bereichen neuer

Technologien. 2006 gegründet, beschäftigt ISG mit Sitz in Stamford, Connecticut, über 1.600 mit der Digitalisierung vertraute Experten und ist in mehr als 20 Ländern tätig. Das globale Team von ISG ist bekannt für sein innovatives Denken, seine geschätzte Stimme im Markt, tiefgehende Branchenund Technologie-Expertise sowie weltweit führende Marktforschungsund Analyse-Ressourcen, die auf den umfangreichsten Marktdaten der Branche basieren.

Weitere Informationen unter isg-one.com.



MAI, 2023

BERICHT: SAP ECOSYSTEM